

U.T.2. BARRERAS Y RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.- BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL.

- **BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL**: Medidas que toman los gobiernos para limitar la importación de productos que puedan desestabilizar su mercado interior.

Los países con graves desequilibrios en su balanza de pagos tienen que fomentar las exportaciones. Para conseguir este objetivo existen diferentes medidas para hacer sus economías más competitivas.

Los países desarrollados con economías fuertes aplican barreras a las importaciones, para evitar la entrada masiva en su mercado de productos muy baratos, producidos mediante el dumping (bajo coste) ecológico y social.

1.1- TIPOS DE BARRERAS.

- **BARRERAS TÉCNICAS.**

Son las especificaciones sobre seguridad, calidad y salubridad que los países exigen a los productos extranjeros.

Suelen ser utilizadas por los países con economías desarrolladas para defender, por una parte sus productos y por otra a sus consumidores.

El 75% de las barreras de la Unión Europea son barreras técnicas.

➤ **Procesos de barrera técnica:**

	CONCEPTO	APLICACIÓN
NORMALIZACIÓN	Normas técnicas que indican las características que debe tener un determinado producto.	Mediante organismos autónomos que dictan las normas tanto a nivel nacional como internacional.
CERTIFICACIÓN	Emisión de un certificado que garantiza que el producto cumple determinadas normas.	Someten a los productos a organismos de normalización.
HOMOLOGACIÓN	Declaración oficial de que un producto cumple con determinados requisitos técnicos.	Realizada por organismos oficiales dependiente de las administraciones públicas.

- **BARRERAS MEDIOAMBIENTALES.**

Se dan en los países desarrollados y son una serie de requisitos de respeto y conservación del medioambiente que se centran en los siguientes aspectos:

- **Forma de producción:** se prohíbe el uso de determinados agentes químicos y se exigen unas determinadas normas.
- **Tratamiento de los residuos:** buscar otras utilidades para los materiales.
- **Embalajes y envases:** Volumen y peso mínimo para la protección del producto, materiales reciclables o reutilizables.

Se consideran barreras medioambientales las **barreras fitosanitarias** que son normas que determinan las condiciones higiénicas y sanitarias que deben tener los productos en todos sus procesos.

- **BARRERAS ADMINISTRATIVAS.**

Consisten en los trámites aduaneros de una gran complejidad para retrasar y encarecer el comercio internacional.

Existen prácticas de los gobiernos para fomentar la exportación, pueden ser:

- **Apoyo financiero a la exportación** mediante créditos a intereses más bajos que los del mercado.
- **Medidas de política monetaria:** modificando el tipo de cambio hacen que los productos nacionales sean más baratos en el extranjero y los extranjeros más caros en el país.
- **Subvenciones y desgravaciones fiscales:** permiten reducir los precios sin reducir los costes.
- **Permisividad legal:** leyes muy permisivas que hacen que los costes de producción sean muy pequeños en comparación a los de otros países.

La existencia de todos estos obstáculos lleva a que el comercio internacional no se mueva exclusivamente por las leyes del mercado.

- **BARRERAS CUANTITATIVAS.**

Determinan el máximo de productos que pueden entrar en un país en periodo determinado. Se denominan cupos o contingentes.

Limita a un límite de producto, libre de derecho arancelario (mediante licencias de importación restringida).

Pueden ser globales (para todos los países) o bilaterales (entre dos países).

Otra forma es: Acuerdo sobre salvaguardia, que consiste en restringir temporalmente las importaciones, cuando estas causen un grave daño al producto nacional.

- **BARRERAS FISCALES**

Consisten en impuestos, que graban la entrada de productos al país.

El más importante es el arancel.

Además del arancel se aplican otros como:

- IVA
- Impuestos especiales
- Impuesto de sociedades
- IRPF.

- **LA REDUCCIÓN DE BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL**

Mediante:

- OMC
- La integración de países en bloques económicos:

Principios que rigen el CI:

- No discriminación entre países(a todos los países con el estatuto del más favorecido).
- Un comercio más libre(liberalización progresiva de las barreras)
- Más estable.
- Más competitivo.
- Generador de desarrollo (posibilitando la adaptación a los países más desfavorecidos).

El único bloque que ha llegado a la unión monetaria es la UE, formado por 25 países.

Otras uniones de libre comercio son: MERCOSUR y NAFTA.

2.- RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

La compraventa internacional se realiza entre países que tienen diferentes idiomas, estructura socioeconómica, cultura comercial y sistema legal.

Estas diferencias aumentan los riesgos del comercio internacional.

2.1- Tipos de riesgos:

Los tipos de riesgos se dividen en cuatro factores:

- . Mercancías (calidad de productos y transporte)
- . Cobro/Pago (crédito, impago y tipos de cambio)
- . Cuestiones jurídicas (legales y contractuales)
- . Imprevistos (fuerza mayor e imprevistos)

- La calidad de productos, el importador puede tener dificultades para conocer la calidad de la mercancía, por eso para evitar esto el importador debe pedir un certificado de inspección.
- El transporte supone un gran riesgo, ya que las distancias pueden ser grandes y puede ocurrir pérdidas de la mercancía, robo y deterioro.
- El crédito, se produce por el desconocimiento de la solvencia del comprador, por lo tanto para evitarlo se utiliza como medio de pago el crédito documentario.
- Impago, puede que no se reciba el pago de la mercancía.
- El tipo de cambio, el precio de las operaciones se fija en una moneda determinada, pero esto perjudica al beneficiario, por lo tanto para evitarlo lo mejor es hacer un seguro sobre el riesgo de cambio.
- Legales, los países pueden cambiar de leyes, lo que puede afectar a la operación, por lo tanto la solución es que el contrato de compraventa se fije en el país propio del exportador.
- Contractuales, es la forma y plazo de entrega y las condiciones del contrato.
- Fuerza mayor, desastres naturales como las guerras, terremotos e inundaciones etc.....
- Inversiones, las empresas deben realizar inversiones en otros países, pero la inestabilidad política, económica y social puede suponer un riesgo ya que puede obligar a abandonar el comercio en ese país.

2.2- Gestión de los riesgos:

Además de los riesgos anteriores, para cada tipo de riesgo es preciso gestionar los posibles riesgos desde el punto de vista documental. Las operaciones del comercio internacional para ser seguras precisan de garantías.

Las empresas deben tener su propio sistema de gestión de riesgos.

Se desarrolla en 3 fases:

Información, negociación y reclamación.

-Información, antes de realizar una operación de comercio hay que conocer al comprador y a su país.

- Negociación, hay que desarrollar un proceso de negociación con la empresa extranjera en que las garantías sobre los 3 elementos queden claras (transporte, impago y aplicación contractual).

- Reclamación, se hace en tres momentos:

La primera (reclamación amistosa), la segunda (reclamación extrajudicial) y tercera (reclamación judicial).